

La Prueba de la Multitud Hambrienta en Tus Códigos Postales

Dolor, poder de compra y alcance. Los tres tienen que salir que sí. Contesta con lo que viste esta semana, no con lo que supones.

Tus tres códigos postales objetivo, y de qué década son las casas de cada uno

Dolor: lo que contaste manejando — terrazas grises, bases de poste podridas, escaleras con panza, por colonia

Poder de compra: valor medio de casa, cuántos son dueños, y qué te dice eso de quién firma el cheque

Alcance: tres lugares donde puedes poner tu nombre frente a estos dueños esta semana, gratis

Tu Avatar de Dueño de Casa

Una persona, no un segmento. Descríbela como se la describirías a un amigo que te quiere mandar referidos.

Tu cliente ideal: edad, colonia, la casa, cuánto lleva viviendo ahí

Qué forzó el asunto este año — la fiesta, la tabla que cedió, la inspección, el vecino

Las tres cosas que más miedo le dan al entregarle un anticipo a un contratista

Qué ya intentó, y por qué no resolvió el problema

Las palabras exactas con que le describiría la terraza terminada a su hermana

La Prueba del Buzón de Voz

Habla a los diez constructores de terrazas y porches que salen arriba de ti. Dos rondas: un martes por la mañana y un sábado. Anota lo que de verdad pasó.

[illegible]

Hoja de Pista Personal

Solo cifras reales. Cada línea de lo que te cuesta seguir vivo un mes, y de dónde sale ese dinero si el teléfono no suena.

[illegible]

Demanda por Mes - Terrazas y Porches

El índice está armado con cinco años de demanda real de búsqueda para este oficio. Llena lo que esperas vender cada mes, y decide desde ahora qué venderás en los meses bajos.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.81			
Feb	0.88			
Mar	0.97			
Abr	0.99			
May	1.08			
Jun	1.05			
Jul	1.09			
Ago	1.06			
Sep	1.02			
Oct	1.02			
Nov	1.05			
Dic	0.98			
Año				

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Constructor del Resultado Soñado

Con sus palabras, y con fecha pegada. Si una frase de aquí podría aparecer en la troca de cualquier contratista del país, todavía no es lo bastante específica.

El resultado que ella quiere, en sus palabras: ¿qué le permite hacer el patio terminado?

El plazo pegado a eso — la fiesta, la temporada, el fin de semana que trae marcado

El cambio de estatus: ¿qué va a poder decir, y a quién, cuando esté terminada?

Tu resultado soñado en una frase: resultado más plazo más lo que significa para ella

Ahora dilo en voz alta a alguien de fuera del oficio. ¿Qué no te entendió?

Mapa de Obstáculo a Solución

Quince razones por las que un dueño no contrata a un constructor de terrazas, clasificadas en conocimiento, habilidad, entorno y psicología. Luego qué haces tú con cada una.

#	QUÉ DETIENE AL DUEÑO	CATEGORÍA	CÓMO TU OFERTA LO QUITA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Califica cada componente dos veces. Valor alto y costo bajo se queda en el núcleo, valor alto y costo alto se vuelve bono con nombre, todo lo demás se corta.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLOS	COSTO PARA TI	QUEDA / BONO / FUERA

Garantía y Nombre de la Oferta

Una garantía sin orillas es una deuda con fecha de vencimiento al azar. Escribe las excepciones antes de escribir la promesa.

El miedo que le estás quitando, en sus palabras

Tu garantía en una frase: qué prometes y exactamente qué pagas si fallas

Las excepciones, escritas claro: días de clima, demoras de permisos, cambios que ella pide

Qué te cuesta si la tienes que honrar en un trabajo de cada diez, y si lo aguantas

Tres nombres para el paquete, y los nombres que hacen juego para tus niveles Bueno, Mejorado y Máximo

Zona de Servicio y Trabajos que No Harás

Tiempo de manejo, no millas. Escribe la regla de excepción y su precio ahora, para no inventarla en la mesa de alguien un jueves por la noche.

Tu círculo: el tiempo de manejo que aceptas, y los pueblos y códigos postales que caen adentro

Tus tres o cuatro colonias primarias, y por qué entró cada una a la lista

Tu cargo por traslado fuera del círculo, y el punto en el que simplemente dices que no

Los trabajos que no harás este año, y la frase llana con que vas a rechazar cada uno

A quién le vas a pasar esos trabajos, y qué esperas de vuelta

Economía del Tiempo de Manejo

Un renglón por pueblo o código postal que atiendes. Diez viajes por terraza es lo normal, así que multiplica con honestidad antes de decidir que un lugar vale la pena.

PUEBLO / CÓDIGO POSTAL	MINUTOS DE IDA	VIAJES POR TRABAJO	HORAS NO FACTURADAS POR TRABAJO	TRABAJOS VENDIDOS AHÍ EL AÑO PASADO	SE QUEDA O SE CORTA

Barrido de Diez Competidores

Las palabras literales de su página, no tu impresión de ellos. Luego lee sus reseñas de una y dos estrellas y anota la queja que se repite.

EMPRESA	CALIFICACIÓN EN GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES TOMAR

Tu Frase de Una Línea y Tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Dila en voz alta veinte veces. Funciona cuando una dueña se la puede repetir bien a su vecina.

El problema, en sus palabras — a qué le tiene miedo de verdad, no lo que dice primero

El plan: los tres pasos que corres, en el orden en que ella los viviría

El resultado: dónde termina ella, y para cuándo

Tu frase de una línea, escrita completa y leída en voz alta

Dónde va esta semana: perfil, encabezado del estimado, saludo del buzón, letrero de patio

Entidad, EIN y Banco

Todo se puede hacer en una semana, casi todo desde el teléfono. Hazlo antes de que caiga el primer anticipo, no después.

☐ Elegí tipo de entidad y lo confirmé con un contador de mi estado	FECHA _____
☐ Revisé que el nombre esté disponible y sin marca registrada en este oficio	FECHA _____
☐ Presenté el acta de constitución y recibí la confirmación	FECHA _____
☐ Solicité el EIN en línea, gratis, y guardé la carta de confirmación	FECHA _____
☐ Abrí cuenta de cheques de negocio aparte y tarjeta de débito de negocio	FECHA _____
☐ Me registré con el departamento de ingresos del estado y tengo por escrito la respuesta del impuesto sobre ventas	FECHA _____
☐ Instalé software de contabilidad y conecté la cuenta del negocio	FECHA _____
☐ Me registré en el condado y la ciudad donde de verdad trabajo, y en la segunda ciudad donde planeo trabajar	FECHA _____
☐ Decidí cómo sale mi propio pago y escribí la regla	FECHA _____
☐ Armé una carpeta con documentos de la entidad, carta del EIN, certificados de seguro y registro fiscal	FECHA _____
☐ Guardé el certificate of insurance como archivo que puedo mandar del teléfono en menos de cuatro minutos	FECHA _____
☐ Puse en el calendario, con recordatorio, las fechas de renovación de entidad, licencia y seguro	FECHA _____

Requisitos de Licencia por Estado - Terrazas y Porches

Confirma tu propio estado en la fuente antes de apoyarte en esto. Luego baja: estado, condado, ciudad, y la asociación de la colonia si la hay.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	D-41 Siding and Decking Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified General Contractor (CGC)	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$149–\$259	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and Commercial General Contractors (Secretary of State)	\$200–\$420	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Residential Builder License	Michigan LARA / Bureau of Professional Licensing	\$195–\$288	Sí

Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos para un contratista chico. Tu cotización se mueve con el estado, la nómina, el vehículo, el historial de reclamos y qué tan alto estás dispuesto a trabajar.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$672–\$2,700	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.97–7.69 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,138–\$4,355	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$25,000	Bond requirements vary by state and license type (e.g. some residential/general contractor licenses require a bond as a licensing condition); not universally required for deck building. Premiums typically run 1-5% of the bond face amount depending on credit.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres cotizaciones por línea de cobertura, mínimo. Compara límites y exclusiones, no primas, y pregúntale a cada agente qué haría que le negaran un reclamo.

[illegible]

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Dos horas de tiempo profesional, preguntadas una vez, en lugar de aprender las mismas respuestas de un pleito a la vez durante varios años.

☐ ¿Qué debe decir mi acuerdo sobre anticipos, pagos parciales y pago final?	FECHA
☐ ¿Cómo se manejan las órdenes de cambio y las condiciones ocultas para que se sostengan?	FECHA
☐ ¿Cuál es el proceso de gravamen en mi estado, y qué plazos corren desde el último día de obra?	FECHA
☐ ¿Mi texto de garantía de mano de obra se puede hacer valer aquí, y qué debería excluir?	FECHA
☐ ¿El dueño tiene derecho a cancelar después de firmar en su propia casa, y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Qué me expone personalmente aun teniendo una entidad?	FECHA
☐ ¿El impuesto sobre ventas aplica a mano de obra, a material, o a los dos en mejoras residenciales aquí?	FECHA
☐ ¿Le cobro el impuesto al dueño o lo pago en el patio de materiales?	FECHA
☐ ¿A mi entidad le conviene otro tratamiento fiscal, y a partir de qué nivel de ingreso?	FECHA
☐ ¿Cómo fijo mi propio pago, y cuánto debo guardar para impuestos trimestrales?	FECHA
☐ ¿Cómo se registran los anticipos del cliente antes de hacer el trabajo?	FECHA
☐ ¿Qué herramienta y qué gastos de vehículo se deducen ahora y cuáles se deprecian?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo guardar, en qué forma, y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿En qué momento debo hablar contigo sobre contratar a mi primer empleado?	FECHA

Presupuesto de Equipo - Terrazas y Porches

Palomea lo que ya tienes, luego suma solo lo que hay que comprar. Primero lo esencial. El segundo nivel puede esperar a que un trabajo lo pague.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
7-1/4 in. circular saw (corded/cordless)	\$154	\$279	Sí		
10 in. sliding compound miter saw	\$279	\$599	Sí		
Cordless drill/driver combo kit	\$110	\$429	Sí		
Pneumatic framing nailer	\$219	\$399	Sí		
Portable 4-6 gal. pancake air compressor	\$239	\$446	Sí		
Reciprocating saw	\$119	\$303	Sí		
4 ft. box/spirit level	\$160	\$191	Sí		
25 ft. tape measure	\$10	\$50	Sí		
Chalk line reel	\$4	\$30	Sí		
Framing/speed square	\$11	\$44	Sí		
16-19 oz. framing hammer	\$30	\$115	Sí		
Folding sawhorses (pair/set)	\$52	\$200	Después		
Jobsite table saw	\$274	\$899	Después		
Auto-feed deck-screw driving system	\$556	\$773	Después		
Portable 2000-2500W inverter generator	\$649	\$1,179	Después		
Equipo esencial	\$1,335	\$2,885			

Los rangos son precios de venta al público al momento de la investigación (fuentes en Recursos). Lo usado y la renta son los atajos del día uno.

Presupuesto Total de Arranque

Herramienta, troca, seguro y marketing de lanzamiento. Agrega tu pista personal, cuotas de permisos, software y la reserva de materiales en los renglones en blanco antes de decidir.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,335	\$2,885	
Responsabilidad civil general, año uno	\$672	\$2,700	
Marketing de lanzamiento	\$1,000	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$3,007	\$10,585	
Used half-ton pickup truck (2019 Ford F-150 XL Regular Cab, ~6-7 years old)	\$11,840	\$15,040	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$14,847	\$25,625	

Fuentes de Financiamiento

Lo que de verdad tienes disponible, ordenado por costo real. Luego encierra la combinación más chica que te lleva a un primer trabajo pagado.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTICIPACIÓN / FAVOR)	RAPIDEZ	¿LA USAS?

Plan de Adquisición Pagada por el Cliente

El anticipo del trabajo uno paga por encontrar el trabajo dos. Escribe el calendario que de verdad vas a usar, y a qué está atado cada pago.

Tu anticipo: cuánto, y a qué evento va atado (entrega de material, no la firma)

Tus puntos de pago: qué tiene que pasar antes de que se venza cada uno

En qué sí se puede gastar el dinero del anticipo, y en qué no

Cuánto de cada trabajo terminado regresa directo a encontrar el siguiente

Tu reserva de materiales: el monto, dónde vive, y qué dispara usarla

Trabajos Típicos y Rangos de Precio - Terrazas y Porches

Rangos nacionales de los trabajos que más vende este oficio. Escribe tu propio precio al lado de cada uno, luego revísalo contra tu tarifa de equilibrio en la página siguiente.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
New pressure-treated wood deck (200-300 sq ft)	\$4,000	\$16,000	40	\$400	
12x12 ft deck build	\$10,000	\$20,000	32	\$625	
Composite deck installation (~200 sq ft, installed)	\$5,000	\$10,000	32	\$313	
Deck or porch railing installation (~40 linear ft)	\$800	\$2,400	8	\$300	
Deck stairs installation	\$1,400	\$2,600	6	\$433	
Screen in an existing porch or deck	\$1,000	\$1,900	8	\$238	
Add a covered roof over a deck or porch	\$3,000	\$10,000	24	\$417	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$100 por hora (cotizado per square foot of deck/porch area). Los técnicos ganan \$23–\$37 por hora.

Armador de Bueno / Mejorado / Máximo

Tres terrazas reales que respaldarías, presentadas de mayor a menor. La diferencia entre niveles tiene que ser algo que la dueña pueda señalar.

	BUENO	MEJORADO	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Mostraste el ancla primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Todo lo que el negocio paga suene o no el teléfono, dividido entre las horas que honestamente puedes facturar. El manejo, los viajes al tiradero y las visitas de estimado no se facturan.

RENGLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto fijo mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio por hora = gasto fijo entre horas		
Margen meta %		
Tu tarifa = equilibrio entre (1 - margen)		

Tabla de Sobreprecio contra Margen

Llena un renglón por cada sobreprecio que uses. Escribe el margen resultante al lado hasta que el hueco entre las dos palabras deje de sorprenderte.

[illegible]

Bitácora de Estimados y Resultados

Cada estimado, el precio y la respuesta. Después de una temporada esto es una gráfica de tu propio mercado en vez de una corazonada.

Tu Oferta de Atracción

Un diagnóstico que la dueña no puede hacerse sola, entregado por escrito. Tiene que poder salir limpio y aun así valerte la pena.

Qué revisas, en el orden en que lo revisas, y cuánto tiempo te lleva

Qué contiene el reporte escrito, y qué deja fuera a propósito

Tu precio, o tu razón para regalarlo, y cómo lo dices en voz alta

El problema que más seguido revela, y la oferta que resuelve ese problema

Qué haces y qué dices cuando la terraza sale limpia

Plan de Venta Adicional y Venta Reducida

Las ventas adicionales se agendan en el recorrido final, no en un correo meses después. Las reducidas cambian qué reciben o cómo pagan, nunca el precio de lo mismo.

Las tres cosas que una terraza terminada permite, en el orden en que los dueños las piden

El momento exacto y las palabras con que sacas la siguiente fase

Tus ventas reducidas: qué quitas o difieres, y cómo armas la fase uno para aceptar la dos

Tu opción de plazos de pago, y a quién le mandarías un cliente para eso

Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio no tiene suscripción. Arma la visita anual y la máquina de referidos, y ponle a cada jugada una meta de aceptación para saber si funcionó.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / RECOMPENSA	CUÁNDO LA OFRECES	META DE ACEPTACIÓN

Bitácora de Referidos

Quién te mandó trabajo, en qué se convirtió, y si les agradeciste lo bastante rápido. Los clientes de esta página son tu verdadero presupuesto de marketing.

Lista de Arranque de Trabajo

Nada se mueve hasta que cada renglón esté palomeado. Los tres que más se saltan son la llamada de localización, la protección del pasto y las fotos del antes.

☐ Acuerdo firmado y anticipo recibido, atado a la entrega de material	FECHA
☐ Permiso emitido y colocado, inspecciones agendadas	FECHA
☐ Llamada de localización de servicios hecha y marcas confirmadas en sitio	FECHA
☐ Aprobación de la asociación o del comité de arquitectura en mano donde se requiere	FECHA
☐ Certificado de seguro enviado a la dueña	FECHA
☐ Condiciones existentes fotografiadas: terraza, zona del ledger, pasto, ruta de acceso, portón	FECHA
☐ Entrega de material confirmada, lugar de descarga acordado con la dueña	FECHA
☐ Protección de pasto y entrada puesta antes de que llegue el camión de material	FECHA
☐ Zona de escombros designada, remolque o contenedor en sitio antes de la demolición	FECHA
☐ Ventana de clima revisada y holgura del calendario confirmada	FECHA
☐ Cuadrilla informada de los riesgos del día, protección contra caídas y escaleras listas	FECHA
☐ Dueña con un nombre y un teléfono directos, y enterada del ritmo diario	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

La última hora en sitio decide la reseña. Haz el recorrido antes de pedir el pago final, no después.

☐ Sujetadores, retazos y empaques retirados del pasto, jardines y grava	FECHA _____
☐ Barrido con imán completo en pasto, entrada, banqueta y orilla de la calle	FECHA _____
☐ Entrada y andadores sopladados, protección levantada y pasto revisado	FECHA _____
☐ Escombro acarreado, sin montón pendiente para un viaje posterior	FECHA _____
☐ Barandales, escalones y portón probados con carga y ajustados	FECHA _____
☐ Fotos de herrajes, flashing y armazón archivadas con el trabajo	FECHA _____
☐ Fotos abiertas del terminado desde cuatro posiciones con buena luz	FECHA _____
☐ Lista de pendientes escrita con la dueña presente y fechada	FECHA _____
☐ Pendientes terminados y firmados de conformidad	FECHA _____
☐ Inspección final del permiso aprobada y el registro entregado a la dueña	FECHA _____
☐ Guía de mantenimiento entregada, por escrito, para el material instalado	FECHA _____
☐ Reseña pedida en persona, visita de primavera agendada, nota de referido dejada a los vecinos	FECHA _____

Hoja de Familia

Escaleras, clima y limpieza. Escribe tu estándar una vez, y luego cúmplelo el viernes cansado en que nadie te está viendo.

Tu regla de altura: cuándo sale la protección contra caídas, a qué anclas, y a qué nunca anclas

Tu regla de escaleras, y la cosa que te has cachado haciendo y que esta regla prohíbe

Tu definición de día de clima: qué cuenta, quién lo declara, y cómo se mueve la fecha

Qué venderás en los meses congelados para no agarrar nunca un mal trabajo en marzo

Tu estándar de limpieza, escrito como lista que un ayudante pueda seguir sin preguntarte

Bitácora de Equipo

Hojas, aceite, purgas, baterías y niveles. Un minuto por semana convierte el reemplazo de herramienta en gasto planeado en vez de emergencia.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Abre tu teléfono y baja por los contactos. Todos, no solo los que crees que necesitan terraza. Reconoce, halaga, pide, y luego da seguimiento dos veces.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Tus Cien Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan del Imán de Prospectos

Una solución completa a un problema angosto, buena como para cobrarla, que revela el problema grande por el que sí te pagan. Prueba tres nombres.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (revela / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo de consumo	
El siguiente problema que revela	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de Utilidad de Por Vida contra Costo de Adquisición

Utilidad bruta de por vida por cliente contra lo que te cuesta conseguir uno. Apunta a por lo menos tres a uno antes de subir el gasto.

REGLÓN	MONTO	CÓMO LO OBTUVISTE
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
Utilidad bruta de por vida		
Gasto de marketing de los últimos 30 días		
Clientes conseguidos en los últimos 30 días		
Costo de adquisición		
Utilidad de por vida contra costo de adquisición		

Regla del 100 - Registro Diario

Una de éstas, cada día hábil, durante cien días antes de formarte una opinión. Con más fuerza en los meses congelados, porque junio se vende en marzo.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Minutos / dólares de anuncios												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Corre la misma hora siempre. Los tres que se saltan son preguntar quién más decide, enseñar una cosa, y callarse después del número.

☐ Confirmé la cita el día anterior, por mensaje, con mi nombre y ventana de llegada	FECHA
☐ Llegué unos minutos antes y me estacioné en la calle	FECHA
☐ Pregunté por qué este año, cuál es la fecha límite, y quién más decide	FECHA
☐ Pregunté qué número traían en mente antes de que yo llegara	FECHA
☐ Recorrí la terraza o el sitio con la dueña, diagnosticando en voz alta	FECHA
☐ Revisé sujeción y flashing del ledger, bases de poste, puntas de vigueta, barandal y escalera	FECHA
☐ Fotografié todo, incluida la ruta de acceso y el pasto	FECHA
☐ Les enseñé una cosa que no sabían	FECHA
☐ Presenté tres opciones con nombre en papel, la más grande primero	FECHA
☐ Dije el precio y luego dejé de hablar	FECHA
☐ Pregunté cuál opción se siente como su terraza, y esperé	FECHA
☐ Dejé el alcance escrito, el certificado de seguro y una fecha de seguimiento	FECHA

Objeciones y Respuestas - Terrazas y Porches

Lo que dicen, lo que suele significar por debajo, y tu respuesta con tus palabras. Di cada una en voz alta en la troca hasta que deje de sonar ensayada.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi primo dice que lo hace por la mitad.	No tengo manera de juzgar qué es distinto entre los dos precios, y no quiero sentirme la que pagó de más.	
¿De verdad necesito permiso para una terraza?	Me da miedo que el permiso signifique demora, costo y un desconocido del condado diciéndome que no.	
¿Nada más puede cambiar las tablas y dejar el armazón?	Quiero que la terraza se vea mejor por el número más chico posible.	
Eso es mucho más de lo que me cotizó el otro señor.	Los dos estimados no describen el mismo trabajo y ninguno de los dos me lo dijo.	
El composite cuesta casi el doble. ¿De verdad vale la pena?	Quiero que alguien honesto me diga si la mejora es real o es un discurso de venta.	
¿Puede empezar la semana que entra?	O de verdad traigo prisa, o estoy probando si estás lo bastante ocupado como para ser bueno.	
¿Por qué quiere dinero antes de empezar?	Ya oí la historia del contratista que agarró el anticipo y desapareció.	
Vamos a pedir un par de cotizaciones más.	Todavía no me han dado una razón para dejar de buscar.	

Tu Kit de Pruebas

Lo que llevas a cada visita de estimado. Todo cabe en un teléfono y en una carpeta, y casi nadie de tu competencia lo va a traer.

☐ Fotos de tu propio trabajo estructural: ledger con flashing, separadores de poste, colgadores, conexión lateral	FECHA
☐ Pares de antes y después desde la misma posición de cámara, de al menos tres trabajos	FECHA
☐ Certificado de seguro vigente, guardado donde lo puedas mandar en menos de un minuto	FECHA
☐ Número de licencia o registro donde tu estado lo exija	FECHA
☐ Una hoja de alcance de muestra que enseñe todo lo que incluyes por default	FECHA
☐ Tu lista de herrajes estructurales por número de parte del fabricante	FECHA
☐ Dos o tres reseñas de calles o fraccionamientos que esta dueña vaya a reconocer	FECHA
☐ El folleto de revisión de seguridad de terraza para dueños	FECHA

Guion para Pedir Reseña

Pedida en persona, en la terraza, el último día, con el enlace mandado desde tu teléfono antes de salir del patio.

Tu petición, escrita palabra por palabra tal como tú hablas

La única cosa específica que vas a pedir que mencionen

Cuándo y cómo se manda el enlace, y quién es responsable de mandarlo

Tu plantilla de respuesta a una mala reseña: agradece, di el dato, ofrece el arreglo

Cuántas reseñas quieres al terminar la temporada, y dónde van a vivir

Tablero de la Primera Contratación

Evidencia, no sensaciones. Tres de estas señales es una plática. Todas es una contratación. Ninguna significa que el problema es tu precio.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazando trabajo cada semana		
Trabajando más de 55 horas		
Listas de pendientes cada vez más largas		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Existe una descripción de puesto por escrito		
Hay quince días de entrenamiento planeados		
La fecha de decisión a 90 días está en el calendario		

Plan de Arranque 30 / 60 / 90

Seguridad primero, luego una parte repetible del trabajo, luego independencia. Escribe cómo se ve el día 90 antes del día uno y entrégaselo.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Armador del Plan de Pago

A lo que le amarres dinero es de lo que obtienes más. Escribe qué conducta premia cada elemento, y luego cuál podría romper calladito.

PUESTO	BASE	VARIABLE	QUÉ PREMIA	QUÉ PODRÍA ROMPER

Organigrama en \$250k, \$500k y \$1M

Tres empresas distintas, no tres tamaños de la misma. Decide cuál quieres tener antes de caer en ella sin darte cuenta.

En \$250k: quién hace qué, y cuál es el cuello de botella

En \$500k: quién está en obra, quién vende, quién contesta el teléfono

En \$1M: cuadrillas, líder de producción, oficina, y cómo se ve tu propio día

Cuál de esas tres empresas quieres de verdad, y por qué

Pronóstico de Doce Meses

Cargado con la estacionalidad propia de este oficio. Llena primero los meses bajos, y pronostica trabajos antes que ventas.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO	TICKET PROMEDIO	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.81					
Feb	0.88					
Mar	0.97					
Abr	0.99					
May	1.08					
Jun	1.05					
Jul	1.09					
Ago	1.06					
Sep	1.02					
Oct	1.02					
Nov	1.05					
Dic	0.98					
Año						

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Asignaciones Profit First

Divide el dinero a la entrada, dos veces al mes, con ritmo fijo. Empieza con asignaciones chicas y súbelas cada trimestre.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingresos (aquí caen todos los anticipos)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Materiales y anticipos de clientes			

Tablero de Indicadores - Terrazas y Porches

Referencias de este oficio, ya cargadas. Llena tu propia columna cada mes, y trata cualquier renglón que falle dos veces seguidas como una decisión, no como un humor.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average residential job size (meta 10,000 USD)												
Gross margin target per job (meta 20%)												
Net profit margin target (meta 10%)												
Labor cost as % of revenue (meta 32.5%)												
Material markup applied to cost (meta 20%)												
Average lead-to-signed-job sales cycle (meta 60 days)												
Labor cost per square foot of deck (meta 16.5 USD/sq ft)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Un renglón por mes. Materiales y subcontratos separados de la mano de obra, porque cuando el margen se resbala necesitas saber cuál de los dos se movió.

MES	VENTAS	MATERIALES + SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS GENERALES	UTILIDAD NETA

Días 1-30: Consigue Dinero

Un solo trabajo este mes: dinero de un desconocido. Todo lo de aquí existe para que eso pase más rápido.

☐ Entidad presentada, EIN recibido, cuenta de banco del negocio abierta	FECHA
☐ Cotizaciones de seguro de tres agentes y una póliza contratada	FECHA
☐ Licencia o registro estatal resuelto, condado y ciudad revisados	FECHA
☐ Google Business Profile reclamado, categorías puestas, fotos subidas	FECHA
☐ Oferta escrita, con nombre, y una garantía que sí puedo pagar	FECHA
☐ Precio fijado desde mi tarifa por hora de equilibrio, tres niveles armados	FECHA
☐ Oferta de atracción en vivo y explicada a la gente en lenguaje llano	FECHA
☐ Lista de los cien tibios terminada y cada nombre contactado una vez	FECHA
☐ Cada nombre tibio con un segundo seguimiento	FECHA
☐ Primer trabajo pagado firmado, por chico que sea	FECHA
☐ Primer trabajo entregado con el estándar completo de limpieza y fotos	FECHA
☐ Reseña pedida en persona y enlace enviado desde la propiedad	FECHA

Días 31-60: Consigue Más Dinero

Prueba que el negocio puede crecer sin prospectos frescos. Importan dos eventos: una venta adicional cerrada y un precio subido que igual aceptaron.

☐ Venta adicional ofrecida en el recorrido final de cada trabajo este mes	FECHA
☐ Plática de siguiente fase agendada en el calendario del cliente antes de irme	FECHA
☐ Precio subido una vez, en un estimado nuevo	FECHA
☐ Cada estimado y su resultado anotados en la bitácora	FECHA
☐ Costeo hecho dentro de la semana de cerrar cada trabajo	FECHA
☐ Un canal de los Cuatro elegido y corrido diario con la Regla del 100	FECHA
☐ Listas de arranque y de cierre en uso en cada trabajo	FECHA
☐ Definición de día de clima escrita y usada la primera vez que el clima costó un día	FECHA
☐ Fotos estructurales tomadas antes de tapar nada, en cada trabajo	FECHA
☐ Reseña pedida en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Bitácora de referidos iniciada	FECHA
☐ Hora financiera semanal cumplida cada viernes de este mes	FECHA

Días 61-90: Consigue el Máximo

Construye lo que mantiene el dinero entrando después del día noventa. El hito es un trabajo que llegó sin publicidad.

☐ Visita anual ofrecida a cada cliente anterior	FECHA
☐ Letrero de patio usado en cada construcción y dejado una semana después	FECHA
☐ Notas a vecinos entregadas en cada calle donde trabajé	FECHA
☐ Recompensa por referido definida, revisada con mi abogado y pagada pronto	FECHA
☐ Decisión de la primera contratación tomada y escrita, con fecha para revisarla si fue no	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses armado sobre el índice de estacionalidad	FECHA
☐ Cuentas de Profit First abiertas y dinero movido por lo menos dos veces	FECHA
☐ Anticipos tomados para construcciones de primavera durante los meses lentos	FECHA
☐ Producto de temporada intermedia decidido y en venta	FECHA
☐ Autopsia anticipada terminada con disparadores y respuestas escritas	FECHA
☐ Bitácora de decisiones iniciada y en uso	FECHA
☐ Un trabajo apartado que vino de un referido o de un cliente repetido	FECHA

Hitos y Disparadores

El hito es a lo que le apuntas. El disparador es la señal temprana de que va mal, con la respuesta que decidiste mientras estabas tranquilo.

HITO	FECHA META	DISPARADOR (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿CUMPLIDO?

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a volver a ver. En un año éste es el único registro honesto de si una decisión fue razonada o de pánico.